zénith
nantes métropole

2007

Synthèse du Rapport du délégataire

Vous trouverez ci-joint la synthèse de notre rapport d'activité pour l'année 2007.

«Mission accomplie» pourrait en être le résumé, tant les résultats dépassent nos espérances et prévisions. Nantes Métropole souhaitait conférer à ce Zénith une dimension interrégionale, en faire le premier équipement du Grand Ouest. Dès sa première année, il devient par son activité le premier Zénith en France (Paris excepté).

L'année 2008, bien qu'en léger retrait, s'annonce également sous les auspices favorables pour le Zénith de Nantes Métropole, malgré un marché national du spectacle beaucoup plus faible.

Les raisons de nous réjouir sont donc nombreuses et elles nous encouragent à amplifier le travail accompli depuis la mise en route de la salle.

La seule dissonance, de taille, réside des problèmes liés au bâtiment ; ceux-ci, qu'ils relèvent de sea conception ou de sa réalisation, sont d'une portée bien plus sérieuse que nous l'avions soupçonné. Sauf à s'attacher rapidement à leur résolution, ces problèmes pourraient handicaper lourdement le fonctionnement de la salle, et «polluer» les relations de travail entretenus avec vos services.

Le Président

SOMMAIRE

01.VOLET ACTIVITE

Introduction ● **9**

1.1 Spectacles et manifestations ● **10**

1.1.1 Calendrier des manifestations ● **11**
1.1.2 Indicateurs de performance ● **14**

1.2 Les activités annexes ● **22**

1.2.1 Les bars ● **23**
1.2.2 Le merchandising ● **23**
1.2.3 Le Club Vip ● **24**

1.3 La communication ● **26**

1.3.1 Le site internet ● **28**
1.3.2 Les autres supports de communication ● **29**

1.4 Calendrier des locations 2008 ● **30**

02. VOLET FINANCIER

Introduction ● **37**

2.1 Budget 2007 ● **38**

2.1.1 Budget 2007 selon l'annexe 8 ● **39**
2.1.2 Analyse des produits ● **40**
2.1.3 Analyse des charges ● **40**

2.2 Budget prévisionnel 2008 ● **42**

2.2.1 Budget prévisionnel 2008 selon l'annxe 8 ● **43**
2.2.2 Les Produits ● **44**
2.2.3 Les Charges ● **45**

03. VOLET TECHNIQUE

Introduction ● **49**

3.1 Pannes et dysfonctionnements ● **50**

3.2 Entretiens et réparations ● **50**

3.3 Améliorations apportés au bâtiment ● **50**

a) La décoration ● **51**
b) L'administration ● **52**
c) La signalétique ● **52**

3.4 Proposition de travaux pour l'exercice en cours ● **54**

3.5 Liste des travaux prévus à l'article 15.2 de la DSP ● **55**

01.

VOLET ACTIVITE

Au terme de cette première année, le succès incontestable de la salle confirme le bien-fondé du projet lancé il y a quelques années par la Communautés Urbaine : le Zénith de Nantes Métropole devient, dès la première année, le premier des Zénith en région.
En 2007, il aura accueilli 100 manifestations, pour presque 443.000 personnes.
Si les projections que nous avions réalisées dans la DSP et le prévisionnel de 2006 sont confirmés en terme de nombre de spectacles, elles ont en revanche été largement dépassées si l'on considère l'affluence du public. Le succès de cette première année s'explique essentiellement par la combinaison de trois facteurs :

- un rythme de location soutenu, dû tant à l' « Effet Zénith » bien connu des producteurs, qu'à une pré-commercialisation effectuée très en amont, sur les moyens et les réseaux dont dispose la société COKER à partir du Zénith de Paris.

- un marché 2007 particulièrement riche en tournées d'artistes majeurs (difficile à anticiper au moment de la DSP).

- une excellente réponse de la part d'un public qui dépasse largement le seul cadre de la métropole nantaise, et qui démontre - s'il était nécessaire - l'attente des spectateurs de pouvoir assister à des grands concerts de rock et de variétés dans un cadre adapté et attrayant.

Le Zénith de Nantes Métropole s'affirme donc dès 2007 comme la grande salle de la Région et attire au profit de la métropole nantaise les évènements rock et variétés en exclusivité dans le grand Ouest (festivals exceptés). Les scores de fréquentation réalisés dans la salle pour la quasi-totalité des artistes programmés s'y sont avérés parmi les plus élevés, sinon les plus élevés de leurs tournées dans le réseau des salles de grande capacité en région.

Sur le plan des retombées économiques, il est difficile de mesurer l'impact du Zénith en termes d'emploi. Si l'on s'attache à considérer ce que nous générons directement via notre équipe et nos propres prestataires, il ressort l'équivalent de plus de 40 emplois à temps plein sur 2007. Pour être compets, il faudrait y additionner l'emploi induit par l'activité Zénith au niveau des promoteurs locaux et de leurs prestataires respectifs (roadies, riggers, runners, catering), ainsi que les retombées indirectes sur l'environnement du Zénith, notamment en termes de restauration et dans une moindre mesure, d'hébergement.

1.1

Spectacles et manifestations

1.1.1
Calendrier des manifestations

1.1.2
Indicateurs de performance

1.1.1
Calendrier des locations 2007

Date	Nombre de séances par mois	Manifestation
9-janv-07	9	Florence Foresti
11-janv-07		Voeux du Conseil Régional
24-janv-07		Les Enfoirés
25-janv-07		Les Enfoirés
26-janv-07		Les Enfoirés
27-janv-07		Les Enfoirés
28-janv-07		Les Enfoirés
28-janv-07		Les Enfoirés
29-janv-07		Les Enfoirés
2-févr-07	5	Johnny Hallyday
3-févr-07		Johnny Hallyday
4-févr-07		Les étoiles du Cirque de Moscou
7-févr-07		Pascal Obispo
9-févr-07		Michel Leeb
1-mars-07	20	Holiday on Ice
2-mars-07		Holiday on Ice
3-mars-07		Holiday on Ice
3-mars-07		Holiday on Ice
3-mars-07		Holiday on Ice
4-mars-07		Holiday on Ice
4-mars-07		Holiday on Ice
7-mars-07		Lynda Lemay
11-mars-07		Frank Michaël
14-mars-07		Jean-Marie Bigard
15-mars-07		Meeting UMP
17-mars-07		Oui-Oui
17-mars-07		Oui-Oui
18-mars-07		Oui-Oui
18-mars-07		Oui-Oui
19-mars-07		Deep Purple
23-mars-07		André Rieu
24-mars-07		Meeting Parti Communiste Français
28-mars-07		Toto
30-mars-07		Star Academy

1-avr-07	8	La Nuit des duos
16-avr-07		Meeting Parti Socialiste
18-avr-07		Eddy Mitchell
19-avr-07		Laurent Gerra
20-avr-07		Laurent Gerra
24-avr-07		Chimène Badi
28-avr-07		Olivia Ruiz
29-avr-07		Patrick Bruel
3-mai-07	12	Le Roi Soleil
4-mai-07		Le Roi Soleil
5-mai-07		Le Roi Soleil
5-mai-07		Le Roi Soleil
6-mai-07		Le Roi Soleil
6-mai-07		Le Roi Soleil
7-mai-07		Le Roi Soleil
11-mai-07		Renaud
12-mai-07		Renaud
16-mai-07		Scorpions
21-mai-07		Motörhead
23-mai-07		Yannick Noah
1-juin-07	8	Zazie
2-juin-07		Hélène Segara
4-juin-07		Meeting Parti Socialiste
5-juin-07		Evanescence
15-juin-07		Michel Polnareff
16-juin-07		Michel Polnareff
17-juin-07		Michel Polnareff
27-juin-07		Carmina Burana par l'ONPL
juillet 2007	0	
aout 2007	0	
20-sept-07	2	Convention Jaguar
21-sept-07		Convention Jaguar
6-oct-07	8	Status Quo
10-oct-07		Elvis The Musical
12-oct-07		Mika
17-oct-07		Tokio Hotel
18-oct-07		Gad Elmaleh
19-oct-07		Gad Elmaleh
20-oct-07		Gad Elmaleh
21-oct-07		Gad Elmaleh

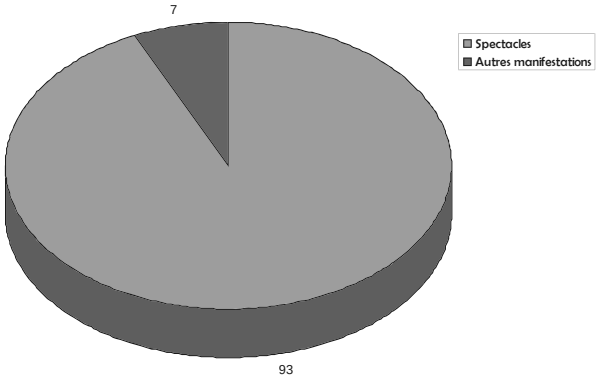
8-nov-07		Age Tendre et Tête de Bois
8-nov-07		Age Tendre et Tête de Bois
9-nov-07		Alain Barrière
10-nov-07		Calogero
17-nov-07		Vanessa Paradis
21-nov-07	11	Jean Marie Bigard
22-nov-07		Joe Cocker
23-nov-07		Michel Sardou
24-nov-07		Michel Sardou
25-nov-07		Charles Aznavour
30-nov-07		Riverdance
1-déc-07		Riverdance
1-déc-07		Riverdance
2-déc-07		Riverdance
2-déc-07		Riverdance
5-déc-07		Carmen Monumental Opera
7-déc-07		I am
8-déc-07		RFM Party 80
9-déc-07		Sol en Cirque
14-déc-07	17	Disney sur Glace
15-déc-07		Disney sur Glace
15-déc-07		Disney sur Glace
15-déc-07		Disney sur Glace
16-déc-07		Disney sur Glace
16-déc-07		Disney sur Glace
16-déc-07		Disney sur Glace
18-déc-07		Yannick Noah
23-déc-07		Le Bal de l'Empereur

1.1.2
Indicateurs de performance

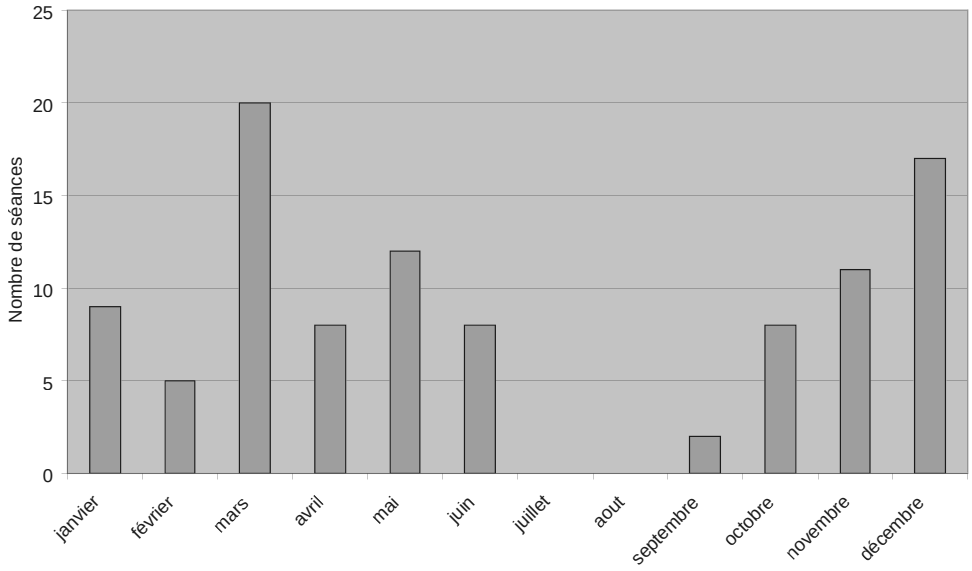
a) les spectacles

Conformément à la vocation du Zénith (et aux termes de son cahier des charges) la quasi-totalité des locations du Zénith Nantes Métropole en 2007 a porté sur des spectacles, puisque 93 séances ont été jouées, contre 7 manifestations événementielles.

2007 : Répartition entre spectacles et autres manifestations

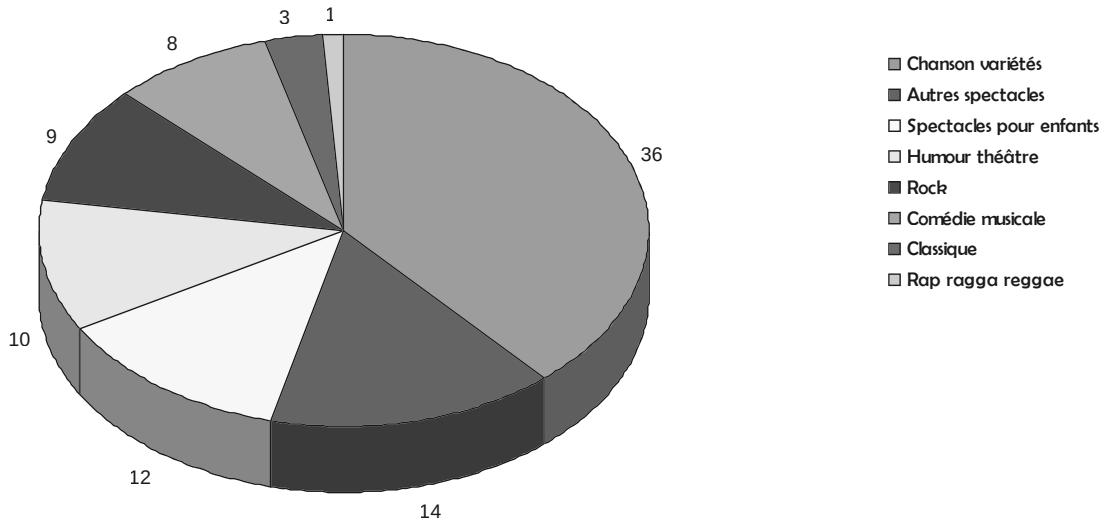


Répartition calendaire des manifestations



La programmation extrêmement variée en genres de spectacles, et donc en typologie de publics, reflète la vocation populaire de l'établissement. La chanson/variétés reste le volet majeur de cette programmation avec plus d'un tiers des spectacles accueillis. La Caravane des Enfoirés, qui permettait de rassembler pendant 15 jours - création et diffusion - les grands noms de la chanson française au Zénith Nantes Métropole, a constitué l'un des points d'orgue de cette année 2007. Au titre des événements musicaux exceptionnels, Nantes a également pu recevoir le spectacle de come-back de Michel Polnareff pendant trois jours, mais aussi des artistes anglo-saxons comme Mika ou Evanescence qui n'ont donné que peu de dates en France.

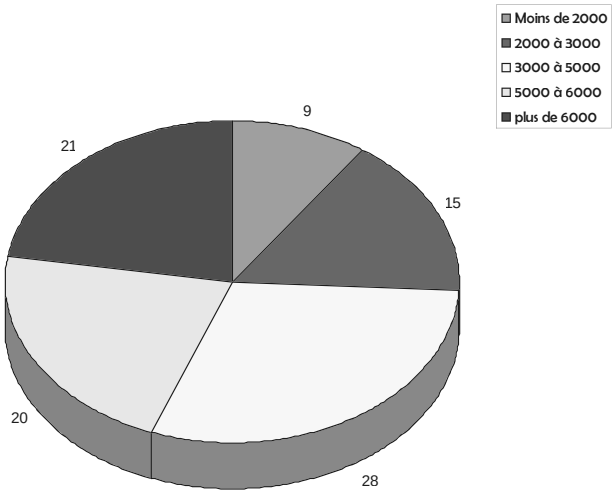
2007 : Répartition des manifestations par genre



Les spectacles, selon leurs affluences respectives, ont mobilisé la salle dans les capacités différentes, puisque celle-ci, dans ses 10 configurations, permet l'accueil d'un public allant schématiquement de 1500 à 8500 personnes (rappelons ici qu'il s'agit d'une des caractéristiques principales du concept Zénith).

Le graphique ci-après présente le nombre de séances présentées dans chacune des 5 catégories. Il confirme que l'utilisation du Zénith, pour petites jauges - intéressant notamment la grande salle de la Cité des Congrès à Nantes, ou à la Carrière à Saint-Herblain - reste très minoritaire (9 spectacles). Les incidences pour ces salles de l'arrivée du Zénith ne sont pourtant pas
nulles : certains spectacles de variétés et d'humour susceptibles d'attirer sur une seule séance plus de 2500 personnes se produisaient jusqu'alors sur plusieurs séances successives à la Cité des Congrès. Reste que, pour des motifs financiers évidents, ce choix des entrepreneurs était opéré faute de pouvoir disposer d'une salle plus grande. Ces spectacles (Florence Foresti, Charles Aznavour, ect.) trouvent aujourd'hui au Zénith un cadre de production adapté à leurs besoins techniques, à leur économie et à la dimension de leur public.

2007 : Répartition du nombre de séances se spectacles, par jauges



b) Le public

En 2007, le Zénith Nantes Métropole a accueilli 442.859 personnes. Parmi celles-ci, 19.773 se sont rendues à des manifestations à entrée gratuite (meetings politiques, convention, cérémonie de vœux).
Parmi les 423 086 s'étant rendues sur des spectacles à entrée payante, 5.236 ont bénéficié d'invitations ou de servitudes. Ce sont donc 417.850 spectateurs qui ont acheté leur billet pour assister à l'un des 93 spectacles proposés.

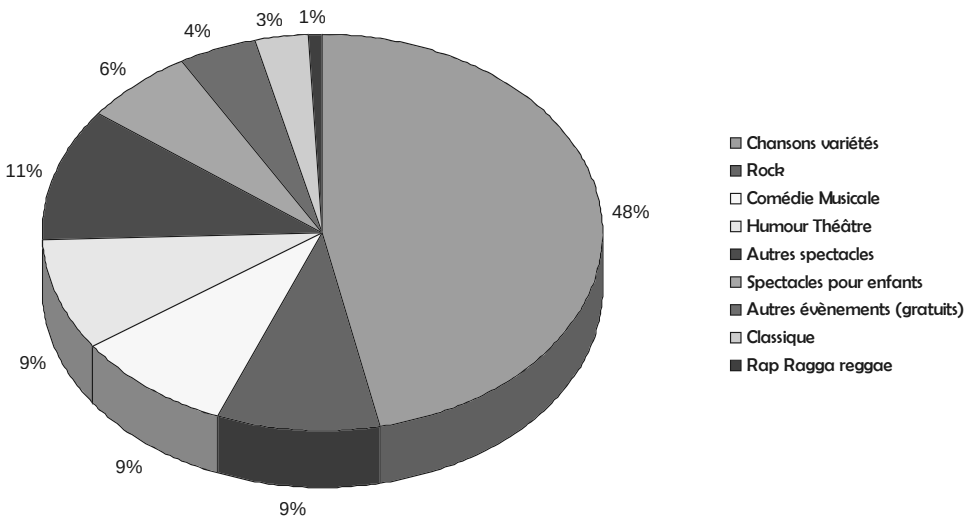
Dans la suite logique des chiffres annoncés lors de la conférence de presse organisée pour la première bougie du Zénith Nantes Métropole, cette fréquentation constitue un record pour une salle Zénith en région.

Il est probable que certains entrepreneurs de spectacles avaient anticipé et misé sur « l' effet Zénith », depuis décembre 2006 tout comme sur une grande partie de 2007. Ce phénomène, qui « booste » traditionnellement le potentiel normal d'un artiste donné quand son nom est associé à un Zénith fraîchement inauguré, a certainement joué à Nantes. Pour autant, aucun producteur de spectacles ne s'attendait à un tel succès pour la quasi-totalité des spectacles présentés.

Cet effet a certainement impacté à la baisse l'activité de lieux de capacité moindre, que les producteurs ont ponctuellement délaissés dans l'espoir d'enregistrer de meilleurs scores pour leur artiste s'ils le présentaient au Zénith. Ce phénomène s'amenuisera vraisemblablement en 2008, où les spectacles dimensionnés pour moins de 2000 spectateurs devraient retourner, selon le genre, à la Carrière ou à la Cité des Congrès.

Le graphique suivant représente la part des spectateurs accueillis dans différentes tranches de jauge, pour un total de 423 000 personnes accueillies sur les spectacles en 2007.

2007 : Répartition de la fréquentation par genre



Enfin, le tableau ci-après identifie chacun des spectacles dans les catégories de jauge correspondant au volume de public attiré ; chaque séance d'un même spectacle est mentionnée individuellement. En effet, le volume de public accueilli sur différentes séances d'un même spectacle varie parfois sensiblement selon la date, l'heure ect. et range chacune des séances d'un même spectacle dans les catégories de jauges distinctes :

10-oct-08	Moins de 2000	Elvis The Musical
23-déc-08		Le Bal de l'Empereur
21-mai-08		Motörhead
16-déc-07		Disney sur Glace
16-déc-07		Disney sur Glace
15-déc-07		Disney sur Glace
18-mars-07		Oui-Oui
9-nov-08		Alain Barrière
2-juin-08		Hélène Segara
15-déc-07	de 2000 à 3000	Disney sur Glace
5-déc-08		Carmen Monumental Opera
21-nov-08		Jean Marie Bigard
14-déc-07		Disney sur Glace
18-mars-07		Oui-Oui
11-mars-08		Frank Michaël
17-mars-07		Oui-Oui
1-mars-08		Holiday on Ice
9-déc-08		Sol en Cirque
17-mars-07		Oui-Oui
24-avr-08		Chimène Badi
9-févr-08		Michel Leeb
7-mars-08		Lynda Lemay
1-déc-08		Riverdance
2-mars-08		Holiday on Ice

28-mars-08	de 3000 à 5000	Toto
6 oct - 08		Status Quo
2-déc-08		Riverdance
2-déc-08		Riverdance
30-mars-08		Star Academy
4-mars-08		Holiday on Ice
7-déc-08		I am
15-déc-07		Disney sur Glace
30-nov-08		Riverdance
1-déc-08		Riverdance
12-mai-07		Renaud
19-avr-08		Laurent Gerra
18 au 21 oct.		Gad Elmaleh
20-avr-08		Laurent Gerra
16-déc-07		Disney sur Glace
3-mars-08		Holiday on Ice
5-juin-08		Evanescence
8-nov-07		Age Tendre et Tête de Bois
3-mars-08		Holiday on Ice
3-mars-08		Holiday on Ice
16-mai-08		Scorpions
4-mars-08		Holiday on Ice
22-nov-08		Joe Cocker
7-févr-07		Pascal Obispo
15-juin-07		Michel Polnareff

29-avr-08	de 5000 à 6000	Patrick Bruel
1er juin 08		Zazie
14-mars-08		Jean-Marie Bigard
19-mars-08		Deep Purple
4-févr-07		Les étoiles du Cirque de Moscou
18-avr-07		Eddy Mitchell
9-janv-07		Florence Foresti
28-avr-08		Olivia Ruiz
23-mars-08		André Rieu
8-nov-08		Age Tendre et Tête de Bois
1-avr-08		La Nuit des duos
3-mai-07		Le Roi Soleil
6-mai-07		Le Roi Soleil
7-mai-07		Le Roi Soleil
6-mai-07		Le Roi Soleil
5-mai-07		Le Roi Soleil
5-mai-07		Le Roi Soleil
25-nov-08		Charles Aznavour
4-mai-07		Le Roi Soleil
27-juin-08		Carmina Burana par l'ONPL
23-nov-07	plus de 6000	Michel Sardou
24-nov-08		Michel Sardou
10-nov - 08		Calogero
28-janv-07		Les Enfoirés
28-janv-07		Les Enfoirés
29-janv-07		Les Enfoirés
24-janv-07		Les Enfoirés
25-janv-07		Les Enfoirés
26-janv-07		Les Enfoirés
27-janv-07		Les Enfoirés
17-oct-08		Tokio Hotel
17-juin-07		Michel Polnareff
11-mai-07		Renaud
3-févr-07		Johnny Hallyday
23-mai-08		Yannick Noah
17-nov-08		Vanessa Paradis
2-févr-07		Johnny Hallyday
16-juin-07		Michel Polnareff
8-déc-08		RFM Party 80
12-oct-08		Mika
18-déc-08		Yannick Noah

L'importance relative des grandes capacités apparaissant dans ces graphiques et tableaux s'explique notamment par un marché 2007 riche en artistes de forte notoriété, mais également en raison des programmations des 7 séances de la Caravane des Enfoirés et les 5 séances du Roi Soleil.

Enfin, l' « effet Zénith », dont nous avons vu qu'il impactait à la hausse le public d'un artiste dont le potentiel sur une grande métropole tourne aux alentours de 2.000 spectateurs, agit de la même façon sur un artiste « dimensionné » pour 4.000 personnes. Les exemples de Calogero et de Vanessa Paradis (qui ont attiré respectivement plus de 6.300 et de 8.000 personnes à Nantes) pourraient être représentatifs de ce cas de figure si leurs concerts ne s'étaient pas déroulés en toute fin d'année 2007, période à laquelle l'effet de nouveauté lié à l'ouverture de la salle ne pouvait raisonnablement plus être invoqué.

De l'avis général des professionnels, il semble ressortir de cette première année que le Zénith de Nantes Métropole présente un potentiel commercial supérieur aux autres salles de grande capacité – Paris excepté -. A quelques rares exceptions près, les scores réalisés à Nantes étaient parmi les meilleurs – et très souvent les meilleurs – des artistes ayant emprunté en 2007 le circuit des grandes salles.

1.2

Les activités annexes

1.2.1
Les bars

1.2.2
Le merchandising

1.2.3
Le Club Vip

1.2.1
Les bars

Rappelons en préambule que les bars font, depuis l'ouverture du Zénith, l'objet d'une concession à la société Barzy. Cette société commercialise des boissons appartenant aux trois premières catégories de nomenclature de l'article L.3321-1 du CSP (principalement boissons sans alcool, et boissons dites « fermentées non distillées » - vin, bière, champagne -). Elle commercialise également des sandwiches (frais et sous vide), des glaces, des confiseries, du pop-corn…

Le volume d'affaires réalisé par spectateur est à peu près conforme à nos prévisions, de même que les variations enregistrées par typologie de spectacle. Un rapprochement avec les mêmes spectacles accuillis au Zénith de Paris révèle cependant un léger décalage de ce ratio en défaveur du Zénith de Nantes. En tout état de cause, il nous paraît possible d'offrir un meilleur service aux usagers du Zénith, et ainsi d'optimiser nos résultats.

1.2.2
Le merchandising

Cette activité se déroule au Zénith de Nantes Métropole selon deux modalités distinctes :

- l'activité est confiée au même prestataire identifié sur l'ensemble des spectacles anglo-saxons.

- des frais pour mise à disposition d'espace merchandising sont facturés aux sociétés de vente de produits dérivés accompagnant les artistes français en tournée.

Globalement, nous tirons des conclusions très mitigées de cette première année d'exploitation, puisque nous avons réalisé moins de la moitié des objectifs apparaissant sur le budget de la DSP. De l'avis des professionnels qui nous ont visités cette année, Nantes est plutôt une « mauvaise destination, comme tout le grand ouest en général ». Cette appréciation, bien que vérifiable dans son ensemble, épargne cependant quelques rares genres et/ou artistes pour lesquels l'achat de merchandising est un « rite » incontournable, quelle que soit la ville ou la région concernée.

1.2.3
Le Club Vip

Cette activité a été initiée dès l'ouverture du Zénith sous le nom de « Plus près des Etoiles », en partenariat avec la Société nantaise Ici Com Ailleurs. En plus de générer des recettes annexes non négligeables (voir tableau financier), la vocation du club VIP est de faciliter l'intégration du Zénith Nantes Métropole dans le tissu économique nantaise. C'est aussi un lieu de rencontre et d'échange pour la direction du Zénith avec des entreprises locales. Pour rappel, ce club permet aux entreprises membres d'inviter leurs clients, prospects et/ou personnels sur les spectacles accueillis au Zénith, dans un contexte « VIP » (places réservées aux meilleurs emplacements réservées, accueil privilégie - places de parkings, hôtesses - , réceptif « champagne », etc.).

A ce jour, le club compte 24 membres : ADM ouest, Aia, Ams evènements, Atisreal, Batinantes, Bureau Véritas, Cap LM, CCI, Cerp Rouen, Depreux SA, Evenday, Hauraix loc., Ima Technologies, Lagardère, Ocean Net technologies, One Moswo, Ouest Audiovisuel, Philipp Morris, Pomona, Précom, Sodebo, Sol Solution, Spie, Thesa Constructions.

En 2007, le lancement du club a bénéficié de l'attractivité liée à l'ouverture du Zénith ; cette offre nouvelle au plan régional faisait écho aux besoins exprimés par les entreprises en matière d'opérations de RP, dans un contexte peu nourri : FCNA en deuxième division, rareté des opportunités alternatives en dehors de la Folle Journée, du Festival Juste Pour Rire. Le surcroît de motivation apporté par la programmation prestigieuse de 2007 a permis de convaincre plus d'entreprises que prévu (l'objectif initial était de 15 entreprises sur la première année).

1.3

La communication

1.3.1
Le site internet

1.3.2
Les autres supports de communication

Après la période très spécifique de l'inauguration fin 2006, notre communication a fait l'objet d'un cycle de mise en route pendant toute l'année 2007. Il importe de rappeler en préambule les missions relevant, sur ce plan, des différents protagonistes impliqués dans les spectacles se produisant au Zénith :

- la promotion des spectacles est de la responsabilité des producteurs et des promoteurs locaux.
- la communication relative à tous les aspects pratiques intéressant le public se rendant au Zénith (horaires, accès, dispositifs PMR…) relève de la responsabilité de l'exploitant de la salle.

Bien que nous ayons insisté, dès l'ouverture, sur les rôles et responsabilités respectives de la salle, du producteur, et des diffuseurs de billets, il est très vite apparu que ce distinguo ne serait jamais opéré que par une partie très marginale du public. Focalisés sur l'enseigne « Zénith », ce sont vers nous que les spectateurs se tournent pour évoquer des problèmes de toutes natures, sans prendre en compte l'existence et le rôle des autres maillons de la chaine professionnelle. En conséquence, et dans l'intérêt de tous, il s'est avéré nécessaire que nous puissions fournir un maximum d'informations relatives à la programmation, aux problèmes de placement, à la commercialisation de la billetterie, entre autres.

Les « infos pratiques », reprises à la fois sur notre site et sur notre dépliant trimestriel, figurent la pierre angulaire de cette communication « pratico-pratique » : avant toutefois que d'en imaginer une présentation dans la forme, il nous aura fallu faire la synthèse des interrogations recensées lors des premiers mois d'exploitation, recueillir les retours d'autres institutions interpellées elles aussi par le public (Nantes Métropole, Mairie de St Herblain, Office du Tourisme,…). Au-delà de la somme des questions posées, il ressort de cette première année que le public nantais, et plus généralement le public du grand ouest, a éprouvé quelques difficultés à appréhender le fonctionnement d'une grande salle, nécessairement différent d'un centre culturel ou même de la Cité des Congrès. Nous avons constatés que pour de nombreux spectateurs, la venue au Zénith était un évènement important, qui pouvait susciter une certaine anxiété.

La synthèse des réponses aux questions les plus récurrentes a ensuite donné lieu aux réponses appropriées, sur notre site internet et par le biais d'un dépliant diffusé en grand nombre (voir plus bas).

1.3.1
Le site internet

http://www.zenith-nantesmetropole.com

Lancé dès mai 2006, ce média nous a permis par sa souplesse, de répondre au mieux aux demandes d'une grande partie du public. Son architecture s'est affinée, et son contenu s'est renforcé au cours de l'année 2007.
La fréquentation du site a été conséquente sur 2007, avec plus de 291 000 visites, pour 216 500 visiteurs différents - soit près d'une personne sur deux venue cette année au Zénith.

1. 3. 2
Les autres supports de communication

Nous avons mis au point à l'automne 2007 une communication « papier », sur la base de deux médias :

- une affichette 40 x 60, tirée à 1.000 exemplaires, qui reprend la programmation du trimestre à venir.

- un dépliant, tiré à 75.000 exemplaires :
  - la programmation du trimestre à venir
  - synthèse des infos pratiques (version résumée de ce qui figure sur le site).

Cette communication « papier », qui constituait un de nos engagements dans la cadre de la DSP, a suivi chronologiquement celle du site internet. Il était en effet important de n'y faire figurer que des informations pratiques avérées, qui ne risquaient plus de subir de modification en raison des ajustements progressifs de l'exploitation de la salle. De l'avis des personnels sur les points de vente, la première édition du dépliant répond parfaitement à la demande d'information qui leur est formulée aux guichets, et complète utilement notre site internet (notamment pour les spectateurs peu familiers de l'ordinateur).

1.4

Calendrier des locations 2008

Comme nous l'avons déjà laissé entendre l'an dernier, l'année 2008 présentera au plan national un profil plus faible que 2007. Peu de « locomotives » de la variété française en tournée, pas de spectacle à grand succès (de type Notre Dame de Paris, ou Le Roi Soleil).
S'agissant des anglo-saxons, si l'on excepte les projets qui ne s'arrêtent en France qu'à Paris (Bercy, Zénith, ou salle de moindre capacité) et à Lyon (Halle Tony Garnier), nous avons d'ores et déjà capté les rares opportunités qui se sont présentées sur le début de saison (James Blunt, Mark Knopfler, Stray Cats). Comme pour la variété française, et sans préjuger des projets qui pourraient de faire jour sur le dernier trimestre, le marché 2008 est, là encore, peu actif.

Pour autant, notre calendrier 2008 pourrait afficher autant de manifestations que celui de 2007. Début avril 2008, il comptait en effet 91 confirmations (dont les 6 imputables à l'évènement un peu exceptionnel que constitue la venue du Dalaï Lama).
A ce calendrier, il convient de soustraire par mesure de prudence quelques possibles annulations, et d'y ajouter les dates qui pourraient se rajouter, les options en cours qui se confirmeront. Nous savons cependant qu'à partir de mai, nous connaitrons notre programmation 2008 à 10 % près.

Le calendrier de cette année portera, dans l'ensemble, sur des spectacles intéressant des publics moins nombreux qu'en 2007. Notons que les scores déjà enregistrées sur les spectacles de ce début d'année affichent encore un niveau de fréquentation qui classe souvent Nantes, comme l'an dernier, dans les meilleures dates des tournées, sinon comme la meilleure date.

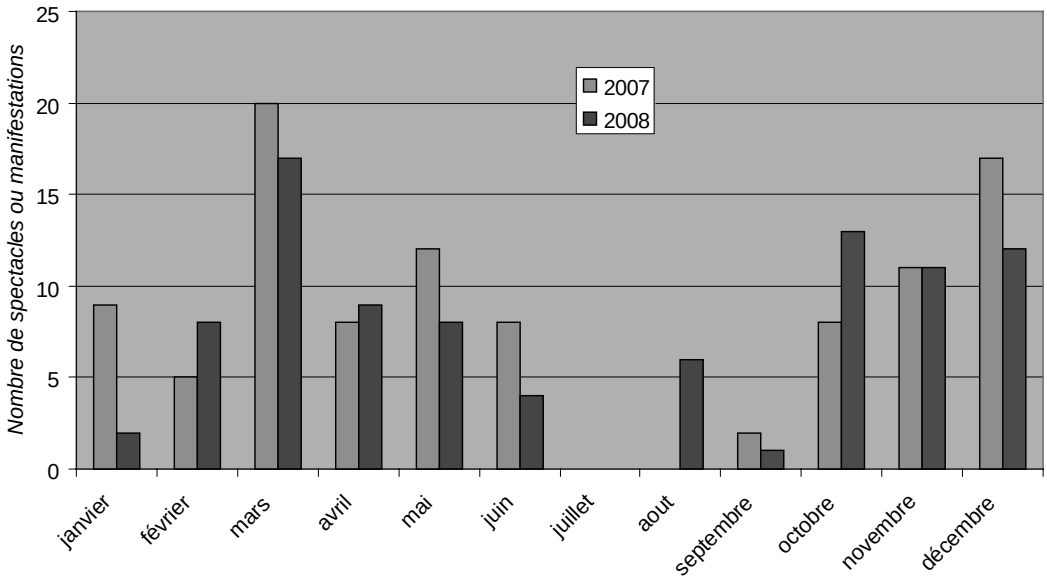
Rock et assimilés
Variétés chansons
Autres spectacles
spectacles pour enfants
humour
Evenementiel

Mois	Date	Manifestation
Janvier	26-janv-08	Nantes au Zénith
	31-janv-08	Convention SFR
Février	2-févr-08	Les Etoiles du Cirque de Pékin
	2-févr-08	Les Etoiles du Cirque de Pékin
	3-févr-08	Les Etoiles du Cirque de Pékin
	9-févr-08	Kirikou & Caraba
	9-févr-08	Kirikou & Caraba
	10-févr-08	Kirikou & Caraba
	28-févr-08	Holiday on Ice
	29-févr-08	Holiday on Ice
Mars	1-mars-08	Holiday on Ice
	1-mars-08	Holiday on Ice
	1-mars-08	Holiday on Ice
	2-mars-08	Holiday on Ice
	2-mars-08	Holiday on Ice
	4-mars-08	Convention Spie
	6-mars-08	Les Ballets du Music-Hall
	7-mars-08	Sylvie vartan
	8-mars-08	Bernard Lavilliers
	9-mars-08	Les Chœurs de l'armée Rouge
	12-mars-08	James Blunt
	15-mars-08	Isabelle Boulay
	17-mars-08	RFM Party 80
	20-mars-08	Yannick Noah
	22-mars-08	NRJ Music Tour
	26-mars-08	Jenifer
	29-mars-08	Linda Lemay
Avril	4-avr-08	Dany Brillant
	6-avr-08	Frédéric François
	7-avr-08	Les Rita Mitsouko
	8-avr-08	Mark Knopfler
	10-avr-08	Les 100 violons Tziganes
	11-avr-08	Christophe Mahé
	19-avr-08	Stéphane Rousseau
	21-avr-08	Mon premier Zénith
	28-avr-08	Christophe Mahé

Mai	6-mai-08	Dionysos
	14-mai-08	Cali
	21-mai-08	Disco Show
	22-mai-08	Justice
	24-mai-08	Le Soldat Rose
	24-mai-08	Le Soldat Rose
	25-mai-08	Le soldat Rose
	30-mai-08	Convention Colas
Juin	5-juin-08	Manu Chao
	6-juin-08	Splendeurs de l'Opéra
	11-juin-08	Country Music Show
	13-juin-08	Reggae live Tour
Août	15-août-08	Dalaï Lama 2008
	16-août-08	Dalaï Lama 2008
	17-août-08	Dalaï Lama 2008
	18-août-08	Dalaï Lama 2008
	19-août-08	Dalaï Lama 2008
	20-août-08	Dalaï Lama 2008
Septembre	7-sept-08	Stray Cats
octobre	3-oct-08	Les Adieux de Philippe Candeloro
	4-oct-08	Les Adieux de Philippe Candeloro
	5-oct-08	Les Adieux de Philippe Candeloro
	12-oct-08	Lorie
	15-oct-08	Francis Cabrel
	20-oct-08	Le Tour du Monde en 80 jours
	21-oct-08	Le Tour du Monde en 80 jours
	23-oct-08	Laurent Gerra
	24-oct-08	Trust
	25-oct-08	NTM

Novembre	7-nov-08	Raphael
	14-nov-08	Nicolas Canteloup
	15-nov-08	Nicolas Canteloup
	15-nov-08	Nicolas Canteloup
	16-nov-08	Oui-Oui
	16-nov-08	Oui-Oui
	20-nov-08	M.Pokora
	22-nov-08	Tri Yann
	23-nov-08	La Légende de Broadway
	28-nov-08	Lords of the Dance
	29-nov-08	Lords of the Dance
Décembre	4-déc-08	Christophe Mahé
	6-déc-08	Age tendre & Tête de bois
	6-déc-08	Age tendre & Tête de bois
	7-déc-08	Le Grand Ballet de Mexico
	13-déc-08	Elie Semoun
	19-déc-08	Disney on ice : Nemo
	20-déc-08	Disney on ice : Nemo
	20-déc-08	Disney on ice : Nemo
	20-déc-08	Disney on ice : Nemo
	21-déc-08	Disney on ice : Nemo
	21-déc-08	Disney on ice : Nemo
	21-déc-08	Disney on ice : Nemo

Comparaison des calendriers 2007 et 2008 en nombre de manifestations
(arrêté au 08 avril 2008)



02.

VOLET FINANCIER

Le caractère exceptionnel de l'année 2007 sur le plan de l'exploitation se traduit par un résultat financier tout aussi exceptionnel (chiffre d'affaires et résultat net). Ainsi, le premier exercice complet d'exploitation permet de dégager un résultat très excédentaire, qui contraste avec celui de 2006 (où, pour rappel, la Société a perdu près de 100 K€ en raison d'un investissement massif sur l'inauguration).

Le budget réalisé pour l'exercice 2007 se monte à 2,58 M€, pour un résultat net avant impôts de 610 K€ (soit 23% du budget).

Les raisons de ce succès sont essentiellement dues à :
- un calendrier conforme à nos projections, mais une affluence du public plus importante que prévu.
- de nombreux spectacles de grands noms de la variété (prix de billet élevé, personnel d'accueil nombreux).
- le développement d'un volant d'activités commerciales annexes (Club VIP).

Il en résulte des recettes locatives et des recettes de refacturation des frais plus élevées que ce que nous avions envisagé.

Au plan des charges, la seule lecture des liasses fiscales ou des budgets sous la forme de l'annexe 8 ne met pas de mesurer une augmentation sensible des coûts liés au bâtiment ; en effet, les flux qui s'y rapportent sont ventilés dans de multiples lignes comptables (liasse Cerfa) et budgétaires (annexe 8). Cette augmentation s'explique de 2 façons :
- un investissement volontaire et conséquent de l'exploitant, en décoration et aménagement, visant à valoriser le bâtiment.
- des frais de maintenance et d'entretiens accrus en raison des nombreuses déficiences du bâtiment et de ses installations.

Les volumes de charges du budget 2007 de la DSP et du réalisé 2007 sont comparables. Toutefois, la mise en perspective poste à poste de ces deux documents n'est guère pertinente ; en effet, des évolutions significatives sont apparues dés la mise en route de l'exploitation, qui ne rentraient pas dans le schéma prévu au moment de la signature de la DSP, notamment :
- les bars ont fait l'objet d'une concession en lieu et place de la gestion directe qui était prévue
- l'organigramme a fait l'objet de modifications importantes.
- la subvention d'exploitation de Nantes Métropole a été supprimée, à proportion que la redevance a elle même été diminuée.

Cette remarque vaut pour le budget prévisionnel 2008 ainsi que tous les documents budgétaires que nous seront amenés à produire à l'avenir à votre intention. En conséquence, si nous souhaitons conserver la possibilité de faire référence aux projections figurant dans le contrat de DSP, il nous semble utile de reconstruire un schéma budgétaire « DSP' » qui tienne compte des modifications évoquées plus haut (concession des bars, suppression de la subvention...).

S'agissant enfin du résultat prévisionnel de l'année 2008, signalons qu'il laisse entrevoir un chiffre supérieur au budget 2008 de la DSP.

2.1

Budget 2007

2.1.1
Budget 2007 selon l'annexe 8

2.1.2
Analyse des produits

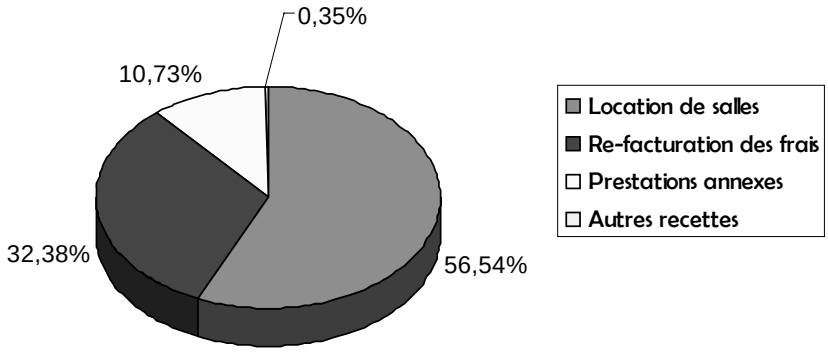
2.1.3
Analyse des charges

2.11
Budget 2007 selon l'annexe 8

2007		
COMPTE DE RESULTAT (En €)	DSP	REEL
	Exercice 12 mois	Exercice 12 mois
PRODUITS		
Location de salles	1 610 003	1 843 332
Prestations annexes	69 039	349 879
Autres recettes	424 352	11 331
Re-facturation des frais	832 631	1 055 842
Dont marge sur refacturation	124 894	120 382
Participation de Nantes Métropole HT	606 423	0
TOTAL DES PRODUITS	3 542 448	3 260 385
CHARGES		
Salaires et charges	461 088	434 724
Frais administratif	114 475	111 768
Amortissement et provisions	6 685	16 651
Entretien et maintenance	147 785	97 189
Communication - publicité	25 320	39 120
Assurances	69 230	31 238
Honoraires - frais de gestion	207 801	202 410
Divers (détail)	431 647	241 391
Charges re-facturées	707 737	935 461
Total charges d'exploitation	2 171 768	2 109 951
Redevance d'occupation (R1)	1 060 000	430 779
1% du Chiffre d'affaire (R2)	16 100	18 481
Redevance d'occupation des parkings (R4)		22 750
TOTAL CHARGES	3 247 868	2 581 962
RESULTAT COURANT (avant I.S. et R3)	294 580	678 423
10% du RCAI (R3)	24 902	67 804
RESULTAT NET APRES R3 ET AV IS	269 678	610 619
RESULTAT NET APRES R3, DEFICIT REPORTABLE ET AVANT IS		514 289
IMPOT SUR LES SOCIETES	89 884	175 001
RESULTAT NET (après I.S.)	179 794	435 618

2.1.2
Analyse des produits

Répartition des produits 2007

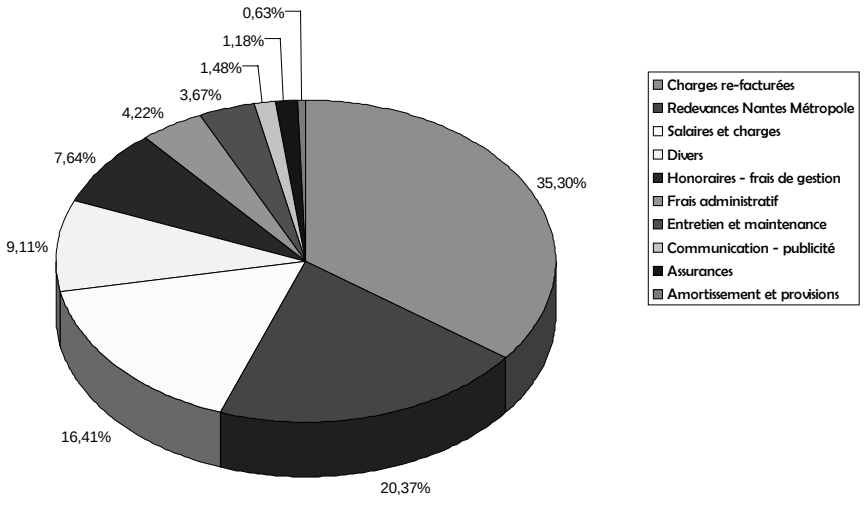


Les postes "location de salle" et "refacturation des frais", qui constituent notre "coeur de métier", représentent presque 90% de notre chiffre d'affaires. Ces postes font tous deux apparaître une hausse d'environ 200 K€ en regard des projections du budget 2007 de la DSP. Les raisons de cette augmentation sont exposées en introduction du volet financier

Les prestations annexes représentent 10 % des produits. Toutefois, ce chiffre ne révèle pas une réalité homogène, qu'il s'agisse des bars ou du Club VIP. Dans le premier cas, en effet, n'apparait en produits que la redevance versée à la Société Zénith Nantes Métropole par notre concessionnaire. Ces produits ne sont grevés d'aucune charge (frais de personnel, achat de marchandises, ect). Les 170.000 € apparaissant au titre des recettes liées au Club VIP doivent en revanche être mis en regard des charges que nous supportons sur ce volet d'activité (achat de billets, traiteurs, personnel d'accueil et de sécurité, décoration, ect).

2.1.3
Analyse des charges

Répartition des charges 2007



Si l'on excepte les redevances au délégant, les principaux postes de charges sont, comme prévu, les charges refacturées et les salaires et charges de personnel. Le poste « divers » regroupe notamment les matières et fournitures non stockées et le coût de gestion des parkings.

Sur la base de l'organigramme au moment du démarrage de l'exploitation, les charges de personnel ont subi une variation à la hausse, qui s'explique par l'embauche d'un technicien supplémentaire (CDD), d'une stagiaire en contrat d'alternance, ainsi que par l'octroi de primes au personnel.

Les dotations aux amortissements, bien que représentant en valeur relative une part congrue du budget (moins de 1%) ont augmenté de façon significative. Le poste équipements informatiques, matériels et équipements (liés à l'aménagement et aux ameublements du bâtiment), ont en effet appelé des investissements plus importants que prévu initialement.

L'ensemble des dépenses engagées sur la maintenance et l'entretien du bâtiment est difficile à visualiser à la lecture de ce document ou du compte de résultat sous forme *Cerfa*. En effet, les charges s'y rapportant sont ventilées dans de multiples postes : entretien & maintenance, matières et fournitures non stockées, divers. Ces dépenses ont augmenté en regard de nos prévisions, bien que la garantie de parfait achèvement ait largement minimisé l'impact financier des interventions et réparations relatives à la maintenance et à l'entretien du bâtiment.
Les investissements que nous avons réalisé pour l'amélioration du bâtiment (décoration, signalétique, aménagement de l'administration, de la production, de l'espace accueil public, des locaux techniques…) - pour un montant de plus de 130.000 K€, ne peuvent non plus être décelés isolément.

Le poste « communication - publicité », a augmenté de plus de 35%, afin de répondre aux différentes questions du public. Ce travail a revêtu différentes formes (développement du site internet, mise en place d'une campagne de communication -affiches, plaquettes- notamment).

Le poste « divers/détails » comporte la ligne relative au coût de gestion des parkings. Nous avons du reconsidérer à la hausse le nombre d'agents mobilisés sur cette mission, en raison certes d'un nombre de manifestations accru, mais aussi et surtout afin de gérer sur la voie publique les flux des véhicules entrant et sortant des aires de stationnement. Ces phénomènes cumulés ont augmenté de 60% le budget initialement prévu en DSP.

Comme les refacturations de remboursements de frais, les charges refacturées ont augmentées d'environ 200 K€ en regard des projections du budget 2007 de la DSP.

Les raisons de cette augmentation sont exposées en introduction de ce volet financier.

2.2

Budget prévisionnel 2008

Le budget prévisionnel 2008 reflète les grandes orientations de notre calendrier de location. Ainsi pour un nombre de manifestations comparable à 2007, la différence va principalement s'opérer sur le volume de public que nous accueillerons. Si nous avions sous-estimé cette variable dans nos projections pour l'année 2007, les raisons de ne pas la surestimer en 2008 sont plurielles et réelles :

- moins de têtes d'affiche de la variété française, puisque les artistes majeurs de ce répertoire ont presque tous tourné en 2007.
- moins de billets achetés, et des prix unitaires de billet moins élevés.
- un climat économique anxiogène lié à la baisse du pouvoir d'achat, qui impactera probablement les spectacles commercialisés en 2008 (les spectacles programmés en 2008 mais commercialisés en 2007 auront été moins pénalisés sur ce point).

Sur le plan des charges, notre principale inquiétude (provisionnée sur les postes engageant notre responsabilité) concerne l'entretien et la maintenance du bâtiment.

2.2.1
Budget prévisionnel 2008 selon l'annexe 8

2.2.2
Les produits

2.2.3
Les charges

2.2.1
Budget prévisionnel 2008 selon l'annexe 8

2008		
	DSP	BUDGET
	Exercice 12 mois	Exercice 12 mois
PRODUITS		
Location de salles	1 330 116	1 454 424
Prestations annexes	59 528	269 750
Autres recettes	356 232	11 000
Re-facturation des frais	688 420	871 324
Dont marge sur refacturation	103 263	145 878
Participation de Nantes Métropole HT	606 423	0
TOTAL DES PRODUITS	3 040 719	2 606 498
CHARGES		
Salaires et charges	474 921	463 110
Frais administratif	106 664	136 500
Amortissement et provisions	6 685	30 000
Entretien et maintenance	150 741	128 545
Communication - publicité	25 826	32 250
Assurances	70 615	31 830
Honoraires - frais de gestion	159 702	138 820
Divers (détail)	358 807	267 075
Charges re-facturées	585 157	725 446
Total charges d'exploitation	1 939 118	1 953 575
Redevance d'occupation (R1)	1 060 000	432 000
1% du Chiffre d'affaire (R2)	13 301	14 544
Redevance d'occupation des parkings (R4)	0	21 000
TOTAL CHARGES	3 012 419	2 421 120
RESULTAT COURANT (avant I.S. et R3)	28 300	185 378
10% du RCAI (R3)	1 207	16 853
RESULTAT NET APRES R3 ET AV IS	27 093	168 525
IMPOT SUR LES SOCIETES	9 030	54 869
RESULTAT NET (après I.S.)	18 063	113 656

2.2.2
Les produits

Comme nous l'avons indiqué plus haut, l'état actuel de notre connaissance du calendrier 2008 laisse supposer que nous nous approcherons probablement des 100 séances sur l'exercice. Toutefois, nous compterons moins de grandes et très grandes jauges qu'en 2007. De même, nous compterons peu de spectacles à billetterie très élevée (plus de 60 € par billet). En conséquence, nous avons prévu que les recettes locatives sur les spectacles avec billetterie baisseraient de 25% entre 2007 et 2008.

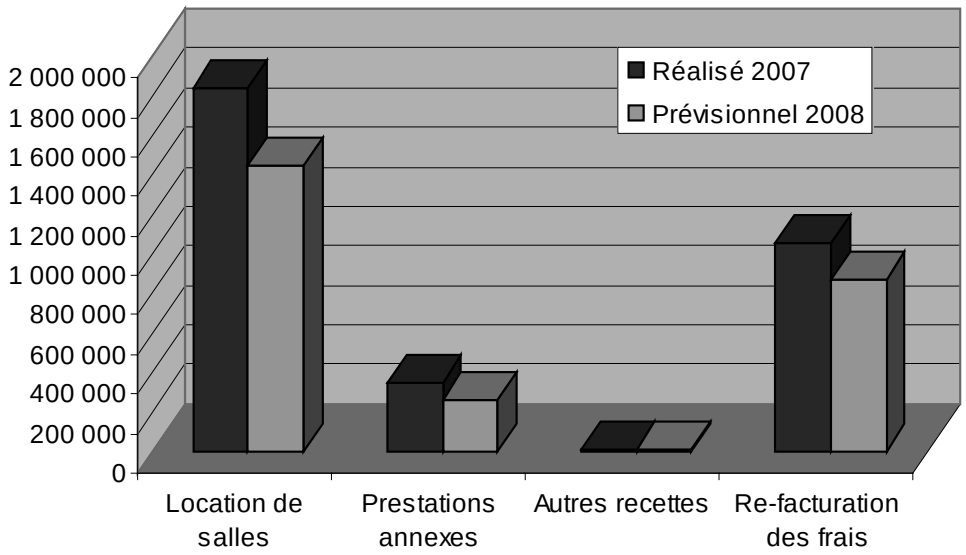
La location de salles pour les spectacles sans billetterie enregistre une hausse spectaculaire en raison de l'évènement Dalaï Lama sur une semaine (75 K€).

La refacturation des frais subit une baisse corrélée à celle du nombre de spectateurs attendus (puisque l'essentiel de ces produits concerne des prestations d'accueil dimensionnées selon l'importance du public). L'augmentation prévisionnelle de la marge sur refacturation s'explique par le fait que nous refacturons depuis 2008 la prestation d'un technicien d'accueil, pour lequel les charges supportées par le Zénith Nantes Métropole s'imputent non pas en charges refacturées, mais en salaires et charges. Si l'on fait abstraction de cette particularité, la marge sur refacturation baisse à proportion de nos locations de salle.

Concernant les recettes annexes, nous prévoyons une baisse générale : Les produits liés à la redevance des bars subissent une baisse à proportion du volume de public attendu en 2008. Les produits liés au Club VIP pourraient accuser une baisse plus nette en raison des arguments développés dans le volet « activité.

Globalement, nos recettes 2008 baisseraient donc de 20 % par rapport au budget réalisé 2007.

Comparatif réalisé / prévisionnel 2008 : les produits



2.2.3
Les charges

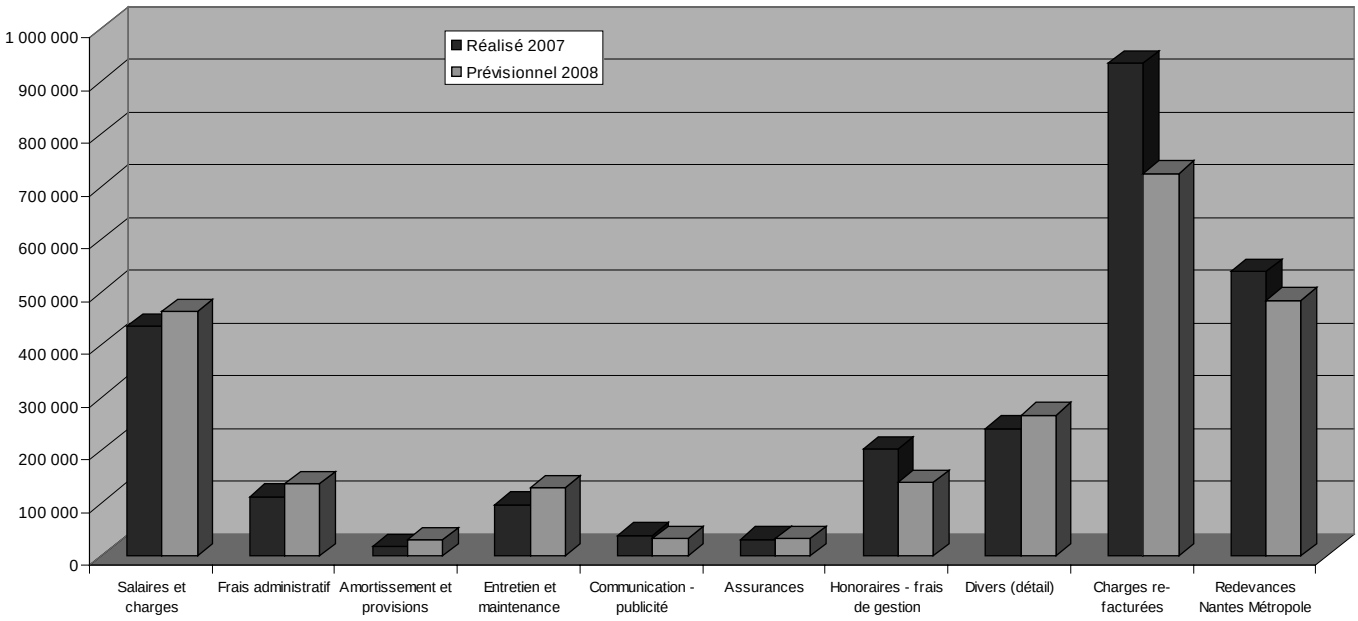
La légère augmentation des charges de personnel tient compte de la présence du technicien d'accueil dont il est fait mention plus haut, et du coût de la standardiste en contrat de professionnalisation.

Les frais administratifs augmentent du fait que nous ne bénéficierons plus, en 2008, de l'abattement de 50% sur la taxe professionnelle accordée aux sociétés sur leur première année d'exploitation. La provision pour cet impôt sur 2008 se monte donc à 70.000 €.

Le budget lié à l'entretien et à la maintenance du bâtiment est globalement réparti en « entretien et réparations », « matières et fournitures non stockées », « divers », et « dotation aux amortissements ». Il accuse une forte hausse à la lumière des dépenses engagées dès 2007 pour la maintenance du bâtiment, bien que nous ayons bénéficié de la garantie de parfait achèvement.
A ce propos, nous attirons votre attention sur le fait que ce volet du prévisionnel 2008 n'intègre pas d'investissement pour renouvellement de gros équipement, en raison du caractère récent du bâtiment et de ses installations. Pourtant, au moment ou nous écrivons ces lignes, nous déplorons déjà depuis le début de l'exercice deux pannes importantes (moteur du VED n°36, climatisation de la réserve bar n°2) nécessitant le remplacement complet du matériel. Si ce type d'évènement devait se multiplier hors garantie biennale, ou pour des équipements au titre desquels cette garantie ne peut pas s'appliquer, il pourrait en résulter des surcoûts tels que le résultat 2008 en serait profondément bouleversé. De tels événements seraient, à notre sens, de nature à remettre en cause l'équilibre du contrat de la DSP.

En l'état actuel de nos prévisions, nos charges 2008 diminueraient de 8 % par rapport au budget réalisé 2007.

Comparatif réalisé / prévisonnel 2008 : Les charges



03.

VOLET TECHNIQUE

En regard d'une année exceptionnelle sur le plan de l'exploitation, la gestion du bâtiment constitue sans aucun doute, le point noir de ce premier exercice. Les problèmes et dysfonctionnements recensés ont en effet été bien au-delà des simples ajustements et de la phase «d'appropriation» normale lors de la mise en route d'un bâtiment neuf.
Les tableaux et explications qui suivent synthètisent les très nombreux échanges opérés entre la maîtrise d'ouvrage, la maîtrise d'oeuvre d'exécution, les entrepreneurs en charge des différents lots et nous-mêmes. La rigueur et l'opiniâtreté à laquelle nous nous sommes tenus dans cet exercice sont à la hauteur des enjeux qui pèsent à notre sens sur le devenir du bâtiment.

La version complète de notre rapport d'activité expose de façon détaillée les raisons pour lesquelles ces problèmes ont impacté notre exploitation en 2007. Mais plus qu'un premier bilan, il nous semble urgent d'ouvrir avec le délégant/ maître d'ouvrage une discussion sur le vraisemblable vieillissement prématuré du Zénith ; nous constatons en effet tous les jours que certaines parties de l'ouvrage, et certaines de ses installations, n'ont probablement pas été dimensionnées et/ou réalisées pour durer, compte tenu des incidences - par ailleurs prévisibles - d'une exploitation soutenue.

Les conséquences sur les deux années de délégation à venir sont aujourd'hui impossibles à caractériser et à quantifier, mais nous pouvons affirmer sans trop nous avancer qu'elles seront significatives. Au-delà de la garantie de parfait achèvement et de la levée des réserves, il nous semblerait donc opportun de continuer à échanger au quotidien avec les services compétents de Nantes Métropole, peut-être dans le cadre d'une «veille» spécifique dédié à la question technique.

3.1
Pannes et dysfonctionnements

Le bâtiment révèle, depuis sa mise en service de multiples dysfonctionnements et faiblesses, liés tantôt à sa conception et à celle de ses installations, tantôt à leur réalisation.
l'échanchéité constitue à n'en pas douter le point le plus spectaculaire : ainsi, les problèmes de fuites dénoncés sur le chantier dès le mois de juin 2006 par la maîtrise d'oeuvre d'exécution ne sont pas toujours complétement résolus à ce jour (avril 2008), soit presque 2 ans après, comme attestent les nombreux compte rendus successifs dont nous faisons état ci-après.

De nombreux autres problème ont été déplorés, dont l'incidence varie du simple - mais fondamental - problème d'image à des questions intéressant la sécurité du public et ses équipes de production, en passant par de nombreux points handicapants de façon plus ou moins sérieuse l'exploitation du bâtiment. La plupart ont été traités, avec une efficacité inégale d'un problème à l'autre ; à ce jour, 43 points relevant des réserves initiales ou du parfait achèvement restent sans solution, ou sans solution satisfaisante.

3.2
Entretiens et réparations

L'année 2007 a donné lieu à un volume d'intervention supérieur à la normale pour un bâtiment neuf. Outre une mobilisation quotidienne de notre équipe technique (renforcée pour ces besoins), de nombreuses entreprises extérieures sont intervenues au titre de l'année de garantie de parfait achévement.

3.3
Améliorations apportées au bâtiment

Indépendamment de nos missions d'entretien et de maintenance du bâtiment, il nous est apparu à la fois nécessaire et urgent d'améliorer le bâtiment, à différents égards :

- la décoration et l'aspect intérieur des locaux recevant les productions et les Vip,
- l'aménagement de l'espace administration,
- la signalétique.

a) La décoration

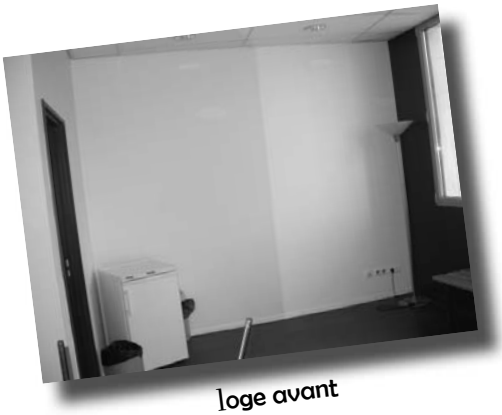
Les espaces de production : la vocation première du Zénith est de recevoir des artistes de notoriété nationale et internationale avec leurs équipes.

Ceci nous impose une qualité d'accueil, dans les locaux qui leur sont dédiés, dont nous étions très loin au moment de la réception du bâtiment (ceci a justifié un certain nombre de remarques de la part des producteurs) :

- Manque de convivialité dans la distribution des espaces (défaut que nous ne pourrons malheureusement pas corriger),
- Aspect des loges, finitions. (Nous avons donc entrepris de décorer la plupart des espaces mis à disposition des productions (loges, catering - voir ci-dessous -). Cette opération a été réalisée pendant l'été 2007 et livrée en septembre 2007. L'amélioration a été unanimement saluée par tous les producteurs et artistes reçus depuis lors.

catering avant

catering après



loge avant

loge après

Le Zénith Nantes Métropole ne dispose d'aucun espace « réceptif » (permettant l'accueil de 150/200 personnes), dissocié à la fois des espaces productions et de zones d'accueil du public.

Le besoin en est pourtant quotidien (qu'il s'agisse de notre club VIP ou d'autres opérations de ce type, de demandes émanant de la production des artistes pour organiser des after-shows, etc…). Par défaut, nous avons mobilisé une des coursives latérales du hall et l'avons aménagée (fresque, mobilier, éclairage) afin de la rendre la plus accueillante possible. Elle reste limitée, en capacité d'accueil, à environ 60/70 convives.

b) L'administration

Nous avons créé, en cloisons modulaires, un bureau à l'entrée de l'espace administration, qui permet l'implantation au même endroit du standard et de l'accueil physique des visiteurs.

c) La signalétique

● Espaces public

- Les lettres figurant les blocs de sièges, et devant permettre au public de se repérer dans le hall d'entrée se sont avérées sous-dimensionnées, comme nous l'avions indiqué au moment où le maitre d'œuvre nous a consulté (automne 2006). En respectant sa charte graphique, nous avons donc recréé toute une signalétique adaptée à la taille du hall et au comportement du public. (blocs de sièges figurés par des lettres).

- La signalétique visant à distinguer les toilettes hommes et femmes, bien que présentant d'évidentes qualités au plan de l'esthétique, était totalement incompréhensible et afonctionnelle pour le public. Nous l'avons complété par un signalétique plus explicite (« Toilettes hommes », « Toilettes femmes »).

- Nous avons par ailleurs installé une signalétique sur le parvis correspondant aux différents accès spécifiques que nous avons organisés (PMR, invités, …).

● Espaces production

Elle était nécessaire dans la mesure où les équipes en tournée investissent et désinvestissent le bâtiment en quelques heures. A ce titre, ni les artistes, ni les techniciens, ni les équipes de production n'ont le temps de se familiariser avec le bâtiment, la distribution des espaces, les différents accès. Pour des raisons évidentes, toute la signalétique mise en place est bilingue (français/anglais).

3.4
Proposition de travaux pour l'exercice en cours

Nous reprenons ci-après l'ensemble des travaux et investissements envisagés, hiérarchisés en fonction du niveau de priorité, voir d'urgence.

Nous avons donc dissocié :
- les travaux et investissements à réaliser impérativement sur l'exercice 2008.
- les travaux et investissements à réaliser de préférence dès 2008.
- les travaux et investissements à prévoir, sans que leur concrétisation sur l'exercice 2008 apparaisse, à ce jour, indispensable.

2008 : impératif

OBJET
Renvoi d'alarme SSI chez le télésurveilleur + extension d'alarme
Aménagement électrique du hall
Modification de commande des CTA
Report du compteur d'eau
Mise en place de radiateurs dans la circulation RDC production
Achat d'une console 0-10 Volts pour les lumières de service en salle
échafaudage roulant en aluminium
Peintures espace production

2008 : option

OBJET
Ajout d'une armoire de distribution électrique sur le parking
Ajout de 4 IPN face lointain + occultations + patiences + chariot
Achat ou fabrication de chariot à roulettes pour les Krash barrières
Passage de câbles en plastique renforcés

2008 : reportable

OBJET
Peintures locaux arrières scénes, atelier, locaux technique
Déplacement du tableau de report SSI
Fourniture et pose de stores dans les bureaux et les locaux sensibles
Décoration et éclairage hall Sofi Arto Sphère LED
Décoration et éclairage hall Sofi Arto Colonnes tubes LED
Décoration et éclairage hall Sofi Arto Ecran LED
Fresques hall

3.5
Liste des travaux prévus à l'article 15.2 de la DSP

Les travaux d'aménagements que nous suggérons au maître d'ouvrage de réaliser en 2009 sont de deux natures :

● en ce qui concerne la question des ouvrants (portes acoustiques, portes coupe-feu, et portes d'accès), la dégradation prématurée de ces équipements nous amène à penser qu'il est nécessaire de les modifier si l'on veut assurer à la fois leur pérennité et la sécurité du public.
Faute de prendre ces dispositions, le risque est réel de devoir multiplier les réparations et changements de pièces, pour un niveau de coût bien supérieur à celui d'une maintenance préventive classique. Nos estimations sur ce point nous amènent à envisager un investissement annuel conséquent (12 000 € une fois et demi dans l'année rien que pour les portes des vomitoires).

● l'autre volet concerne l'extension du parvis, actuellement sous dimensionné compte tenu de la fréquentation de cet espace d'accueil.

Tokio Hotel

Jean-Marie Bigard